

# J A C 毎月レポート (保存版)

2016年9月号 (通算第72号)

## 《和食》

もうすぐ食欲の秋！ということで今月のテーマはユネスコの世界無形文化遺産に2013年に登録



された「和食」。年々増加する訪日外国人。その目的は日本の豊かな自然と文化歴史に触れること。そして日本食を食べることです。ユネスコは和食を無形文化財として4つの定義を定めています。

- ①多様で新鮮な食材とその持ち味の尊重
- ②健康的な食生活を支える栄養バランス
- ③自然の美しさや季節の移ろいの表現
- ④正月などの年中行事との密接な関わり

ユネスコの無形文化遺産とは、**芸能や伝統工芸等、形がない文化がないもので、土地の歴史や生活風習などと密接に関わっているものと定められ、その文化を保護し、尊重する機運を高める為の制度です。**

無形文化遺産として登録された和食ですが、**料理そのもの(寿司、天ぷらなど)が登録されたわけではありません。**

この秋、世界に誇れる奥深い和食を4つの定義に照らし合わせて、じっくり味わってみてはいかがでしょうか。おっとその和食にピッタリの“旨い酒”がなければ画竜点睛を欠きますな。

## Japan Agency Consortium の理念

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1. アクティブ に       | 常に前向き、プラス思考   |
| 2. シンプル に        | 常に物事を単純に捉える   |
| 3. ポジショニング をお客様に | お客様の立場でお役立ちする |

わたしたちは偉大なことはできません。偉大な「愛」で小さなことをするのです。(マザーテレサ)

そう考えて、行動すれば、お客様に信頼されます。　　そうです！

プロ代理店はお客様を「幸せにする専門家」なのです。

<目次>

	ページ
1. プロ代理店経営を磨く	3
2. 次世代保険代理店の経営課題	4
3. 2016年7月末 損保各社一般種目成績速報	6
4. 金融業界でなくなる職種ランキング！フィンテック首脳90人が徹底予測	7
5. 日本は自動運転技術の「世界標準」を奪取できるか	11
6. 「IoTを活用した自動車保険で安心・安全なクルマ社会を」	15
7. 交通事故の示談交渉、弁護士をつけると慰謝料が3倍に？	17
8. 平成20年に首都高でローリー横転事故を起こした多胡運輸（株）が破産	18
9. JAFと自動車保険の“ロードサービス”に違いある？ 提供内容を比較	19
10. 共用部分にも地震保険 集合住宅、負担抑えて加入	20
11. AIで「混雑」解消 コールセンター最前線 三井住友海上	22
12. 三井住友海上 サイバー保険の内容について	25
13. 保険会社が健康サービスブランド、その狙いとは 損保ジャパン	29
14. 窓販保険、手数料開示やっと一歩 「顧客目線」広がるか	31
15. 「保険業界×デジタルヘルス」、始まる	32
16. 「ネット生保が一番安い」が“非常識”のワケ	34
17. 生命保険選びの基本は「入らないこと」である	36
18. ぼったくり商品にダマされるな！「買ってはいけない保険」全実名	39
19. 「お客様と会話が弾む」・・・ためになるお話	
● ドイツで試乗した「ミラーなしの車」のすごさ	44
● 「卵」を毎日2個食べると、コレステロール値はどうか	47
● 損ジャ53億円のゴッホ「ひまわり」は、いい買い物だったのか？	49
● 平均余命	51
● 生命保険の保険料に大きく影響する「標準利率」はどうやって決まるか	52
● ゴジラに自宅を壊されたら住宅ローンはどうなる？ FPが考えてみた	

Vol. 22 「おぼろげにわかれば十分」

腹の底から得心できないことが世の中のほとんどである。だから、適当なところで結論を出さないといけない。その説明のできない一種の悟りの境地で「適当なところ」を見極めることが肝要である。

おぼろげにわかるやろ。おぼろげにわかったらそれで十分や。それを得心するまで極めるのはなかなか不可能なことや。だいたいそうかなと思ったら、それでいいわけである。

その君の多少の疑問もまあよくわかる。腹の底から得心できるというものが持たなくて、本当にそれでいいのかなという感じがするわけやな。しかし、腹の底から得心できたら結構やけれども、得心できないのが大部分や。この世の中というものは、大部分は半信半疑でやっとなるわけや。

一つの問題を突き詰めて議論したら一生かかってしまう。一生かかって、わかった時分にはころっと新でしまう(笑)。それを議論倒れというんや。議論倒れになったらあかん。世の中のほとんどのことは曖昧模糊としているもんや。もっと突き詰めて、本質をつかもうと、誰でも考える。しかし、もういちょっとで本質をつかめるところでなかなか時間がかかる。相当な時間をかけてしまったら、一生が台なしになってしまうわけや。だから半信半疑でも、結論を出さないといかん場合がある。

そうして半信半疑で結論を出してきたのがぼくの生き方や。松下式経営法はきわめて実用的や(笑)。ぼくは何もかもはしらん。しらんけれども、適当なところで結論を出してきた。それで今日があるわけや。それをもうちょっと深く考えないといけないとか言ってやっていたら、この仕事はできない。だから、そこが言うに言えないところやな。説明のできない、一種の悟りや。それがわからんと具合が悪い。あんまり頭がいいと、それができないんや(笑)。ぼくぐらいの頭やったらちょうどいい。ほんとやで。

(1980年8月)

## 2. 次世代保険代理店の経営課題

---

### ■代理店経営の将来予測（その2）

『週刊ダイヤモンド』の9月3日号“特集「金融エリート」の没落”という刺激的タイトルに穏やかならぬところを感じて読んでみた。その中に「フィンテックベンチャー首脳90人が答えた！金融業界でなくなる職種ランキング」が載っていた（本誌 No. 4 参照）。フィンテックベンチャー首脳90人というのがどのような人なのかわからないが、要はAI（人工知能）にとって替わることができる将来不要となる業種ランキングであるらしい。22業種のうち6までが危険水域、17から22までが安全圏とある。また、ちょっと首をかしげたくなるが、不要となる年数まで書いてある。多くが銀行・証券で残念ながら保険代理店は載っていない。だが、「1位銀行営業（個人向け）、2位生保レディ 3位証券営業（個人向け） 5位バックオフィス（契約書作成、コールセンター）・・・いずれも危険水域。12位外資系カタカナ生保営業（コンサルティング営業）・・・中間圏、17位銀行営業（法人向け） 19位システム担当、22位コンプライアンス担当・・・安全圏」が興味深い。このランキングの信ぴょう性や真意のうんぬんは置いておいて、銀行、証券、保険とも個人向け営業は消滅の危機にあるのは間違いないところ。バックオフィス機能も単なる事務処理では不要、コンサルティング営業は微妙、システム、コンプラは重要・・・ということになる。

また保険代理店を取り巻く環境変化には、自動運転車の進出による自動車保険マーケットの縮小、高齢者対応が加わる。したがって次世代代理店経営は脱個人・法人シフト、脱自動車、賠償保険・生保を含む人保シフト、バックオフィスのシステム化がキーワードとなる。機械の進歩は過去の延長線では計れない。5年後には代理店経営のスタイルが一変していると強い危機意識を持つ必要がる。ただし、前号（その1）でも述べたとおり、保険という商品は一般的であるが保険価値（被保険利益の享受）という点からみると非日常的であり、その分保険代理店の果たす役割、存在感は大きい。

そのため多くの保険代理店は淘汰されても勝ち組保険代理業は成長する。いや経済社会が複雑化すればするほどその重要度は増す。この時代ほど保険代理店の新時代の潮流に乗った高度な経営力が試される時期はないといえる。

一方、改正保険業法が今年5月29日に施行された。この日は保険業界にとって歴史的な日であるにもかかわらずその認識はまだ希薄だ。この改正は消費者保護の観点から新たな保険募集規制の再構築を目的としていることは今さら述べるまでもないが、この本質をしっかりと捉える代理店経営のベースにする必要がある。加えて、金融庁の監督指針において、保険募集人（代理店）は保険会社と並列に置かれ、金融機関と同等と位置付けられた。これらによって過去の延長線での代理店経営は完全に否定され、企業として保険会社から独立した経営が求められた。将来あるべき自社の代理店像を構築して、ブレイクスルーの発想でそのまでの道程を定め突き進まなければならない。とはいっても、今の代理店経営をぶち壊し、まったく新しいものを至急作り上げろという無理な要求を業界が求めている訳ではないと思う。今ある代理店経営を新時代に即応した形にほんの少し変えることでいいのである。変化・変革を英語で「CHANGE」という。この一文字だけ“G”を“C”かえたらどうであろう。そう「CHANCE」になる。どの

# APROSite

## 掛川新聞

JACインフォメーション  
Japan Agency Consortium



アプロスのホームページはこちら：[apros.jp](http://apros.jp)

続きをご覧になりたい方は下記へメールにてご連絡ください。

運営会社：(株) 信 東京都品川区東五反田

メールアドレス：[kkzo49@hp.catv.ne.jp](mailto:kkzo49@hp.catv.ne.jp)

※内容については細心の注意をはらっておりますが、お気づきの点などございましたらご一報ください。